

深掘り! 保険用語

〈46〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

契約者間の公平性維持

比例てん補は保険制度の原則

比例てん補と実損払に 乗じて得た額とする』 (第19条)と規定してい りたいと思います。

保険法は『保険金額が 保険価額に満たないとき は、保険者が行うべき保 険給付の額は、当該保 険の当該保険価額に對 する割合をてん補損害額

だと言えます。

《事例1》
 (A) 保険価額2000 万円の建物に保険金額2 000万円の全部保険で 契約
 (B) 保険価額4000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約
 (C) 保険価額1000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約
 (D) 保険価額1000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約

比例てん補と実損払について

だと言えます。

《事例1》
 (A) 保険価額2000 万円の建物に保険金額2 000万円の全部保険で 契約
 (B) 保険価額4000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約
 (C) 保険価額1000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約
 (D) 保険価額1000 万円の建物に保険金額1 000万円の全部保険で 契約

新日本保険新聞

また寒い日は続いています。 最終的に 『「存続と発展」に 対して対 策は必要だ』というこ としてYESを取るこ ができ ました。 ①見込み客が増える、 ②ゴールは達成できた らしい、というこ になります。

が重要であるから。もし 成約をゴールにして、 案件の 法人に提案を立て続けに断ら れたらどうしよう。営業マン は、どんな気持ちがあるでし ょうか? 「また駄目だ た。自分の提案がうまくな かったのかな」と落ち込んで しまわないでしようか?

「存続と発展」のために、様 々な対策が必要である』とい うこの主張に対し、同意をい たこと、ここをゴールに 営業活動をしているというこ とを紹介いたしました。

営業素人からTOTへ!
真似して伸びる 暗記営業のススメ
 有限会社ミライズ 片岡隆太 -46-
 問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

仮想ゴールでYESを積み重ねる

「存続と発展」に 対して対 策は必要だ』というこ としてYESを取るこ ができ ました。 ①見込み客が増える、 ②ゴールは達成できた らしい、というこ になります。

「これからの伸びるのは、損保系」

比例てん補を説明する ものとして「共同保 険では保険者と保険契約 者が共同保険の関係を 立ってという考え方が、 比較的表現ですが、本質 を突いていきたいと思います。